

司会)

それでは時間になりましたので、これよりサポーターカンファレンスを開催させていただきます。まずは大変寒い中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。今日の注意事項と流れを簡単にお伝えさせていただきます。受付で資料を配布させていただいていると思いますが、ファイルは昨年アディダスさんにお作りしていただいたもので、ぜひご利用いただければと思います。

会の目的として、配布した資料の一番上には書いてありますが、良い機会ですので皆様とともに問題点や課題を共有し、今シーズン皆様と一緒に進んでいくための建設的な意見交換の場とさせていただければと思っております。流れにつきましては、記載の通りでございます。注意事項ですが、インターネットを介した情報発信はお止めいただきたいと思いますのでご協力をお願いします。あと今日の内容の議事録につきましては後日クラブのホームページに掲載させていただきますのでご承知おきください。

では、早速ですが進行を始めさせていただきます。本日司会を務めますアルビレックス新潟の武藤と申します。よろしくお願いします。申し訳ございませんが、座りながら進行させていただきます。

お配りした資料もう一枚ありました。カラーで書いてあるものですが、参加申込時にいただいた質問、意見一覧という形で、ホチキス二つ止めのものをお配りさせていただいています。これを元にお話しさせていただきますのでご利用ください。あとは参考資料として 2012 年のクラブ開示資料です。2013 年の情報はまだ開示されておりませんので、2012 年のものをつけさせていただきました。

ではこれより始めさせていただきます。はじめに社長の田村よりご挨拶をさせていただきます。

田村)

皆さん、こんにちは。いつもたくさんの方から応援いただきまして誠にありがとうございます。昨年は良い成績をおさめさせていただきました。しかし、本来の目標には届きませんでした。序盤戦の苦しかったことを差し引けば非常に良いシーズンであったと思っています。一昨日、柳下監督とも話しましたが、今シーズンに向けては大きな怪我人もなく良い形でシーズンを迎えられるという話をもらいましたので、ぜひ期待して一年間応援してください。今日はよろしくお願いします。

司会)

続きまして出席者の紹介です。まずは強化部長の神田からご挨拶させていただきます。

神田)

皆さん、こんにちは。いつも多大な応援をいただきましてありがとうございます。今シーズンもスタートしましたけれども様々な角度からの皆様のご意見を頂戴して、次に生かしていければと思っています。有意義な意見交換をしていければと思います。よろしくお願いします。

司会)

続きまして営業部長の山本よりご挨拶をさせていただきます。

山本)

こんにちは、営業を担当しております山本と申します。主な業務は、ご支援していただける企業・スポンサーさんの営業とグッズ・飲食事業、そしてチケットやシーズンパス、集客全般を担当しています。一昨年の苦しい時期も、飛躍の昨シーズンもサポーターの皆様から“上を目指して行こう”という雰囲気を作っていただき、大変ありがたく思っています。改めまして日頃からの皆様の応援に感謝申し上げます。

今年の取り組み等につきましては後ほどお話しさせていただきますが、さらに高みを目指して皆様とともに良い一年、良いクラブ、良い新潟を作っていきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

司会)

その他にも今日はクラブスタッフが出席しております。皆さんから向かって右側、スポンサー営業やチケット販売・管理をしている営業部門です。その隣が後援会事務局、それから総務経理担当でございます。皆様から向かって左側は運営部門です。その隣は広報、あとは商品・グッズを担当している事業スタッフです。あと、本日他業務でいないスタッフもいますが、今日はこのメンバーで実施させていただきます。

では、これでメディアの方は退室をお願いします。

最初に 2013 年シーズンの総括、それから 2014 年に向けて、クラブ方針やチーム強化、選手移籍の部分について参加申込時にも皆様からの多くのご質問をいただいておりますが、その点も踏まえて社長の田村よりお話しさせていただきます。

田村)

改めまして田村です。よろしくお願いいたします。

先ほど 2013 年の成績、それから戦い方を申しましたが、2012 年の反省を踏まえて、柳下監督と神田強化部長と話しをしながら選手の補強をして 7 位という結果でした。ただ、2012 年が相当酷かったかという点、監督とも話しをしましたがそうではなかったと思っています。それを裏付けること、ひとつは途中の移籍、日本人選手や外国人選手を獲得するのですが、降格圏内にあるチームはなかなか難しいです。降格圏内のチームには選手が行きたがらないものです。その時は坪内選手を補強しましたが、柳下監督からのリクエストはディフェンスを一人、それ以外はこのチーム、この選手で頑張れるということでした。最終的には勝点 40 で終わりましたが、それほど他のチームと比べても選手の技術、メンタルの部分は悪くはなかったと思います。

ただ皆さんご存知の通り、昨年のジュビロ、その前のガンバは代表選手が何人もいるチームでも、ひとつ波に乗り切れない、負けが続くと修正が効かなくなっていくというのが良く分かります。これは現状の J リーグのチームレベルが拮抗している理由でもあると思います。

昨年の大宮もそうだと思います。ひとつのタイミング、きっかけでなかなか勝てなくな

る。磐田や一昨年のガンバもそうですが、監督が代わっても成績が上がらない。だいたい監督が変わって良くなったことはあまりないですね。ただ、例えばすごい外国人ストライカーが来て、そこから点が取れるようになって、なんとか降格から免れたとか、一昨年はそういう状況ではなかったと思います。そこを我々も理解しながら監督と話しをして、それでも足りないところを補ったシーズンが昨年であったと思います。「得点が取れない」ということ、「ディフェンスラインが2枚変わった」ということで、そこを中心に補強したことと、もうひとつ我々がかねてからボランチのところでボールを奪えない、ボールが落ちて着かないというところを、強化部長と話しをしていて、それが昨年レオシルバという形で結びついたと、それが昨シーズンの要因だったと思っています。

事業面は皆さんが考えておられるように、やはり入場者数がなかなか戻ってきておりません。これは色々な分析をしておりますが、新潟だけではなく、Jリーグ全体がそのような状況にあるということで、2015年から大会方式が変わります。大会方式を変えるというのは、要するにメディア露出、それから広告協賛を今以上にJリーグとして獲得していこうと。それによって入場者を増やすための資金を作ってJリーグ全体でプロモーションをしていこうということです。Jリーグ自体の人气が低迷している中、お客様のニーズが変わったのか、我々だけではなく、Jリーグ全体で伸びしろを探している状況です。

私が社長になって今年で6年目ですが、3年ずつの中期計画を作っております。様々な分析と各部署の目標設定はしてあります。その中で出来ているところと、出来ていないところがありますが、それをまた新しく変えながら実施してまいります。

目標としては以前インタビューでも答えましたが、J1の平均収入が約30～31億です。最高は浦和レッズの50数億、下はもっと低いですが、だいたい平均31億ぐらい。選手にかかる人件費は14～15億ぐらいです。本日2012年の開示資料をお配りしているので、ぜひご覧ください。数字はJリーグのホームページに載っています。ただそれを見やすいように加工して我々が独自に作ったものですが、2015年までに入場料収入10億、広告協賛10億、それ以外の収入で10億ということで、我々は30億を目指して、これを達成すべく全社的に方針を決めて取り組んでおります。

広告の方はリーマンショック以降、1億5千万～2億ぐらい落ちましたが、何とか10億、おそらく今年は10億達成できると思います。あとは入場料収入です。これらの数字がやはり人件費アップにつながるとしています。連覇をしている広島も14億以上、平均以上の人件費をかけながらチームを維持していますので、そういう意味では我々も色々な部分で育成選手も含めて、頑張っていかなければならないと思っています。

事前に皆さんから質問を受けていますので、それになるべくお答えするような形でお話をしたいと思いますが、チームの強化についてはもちろんクラブの方針もありますが、その都度、監督と話をしながら補強を進めています。ただ、良い選手と言いますか、代表に絡むような選手は他のクラブも狙っている訳で、我々も欲しいですが、お互いに競合すると、なかなかあたり前のように獲得することはできません。その次、その次、というように何人かの候補選手を出しながら交渉していきます。ただ、非常に難しいのが交渉は平行しながらできないということですね。要するにその選手も駆け引きされているって思いますので、そこが難しいところです。選手の返事が遅くなってしまうと、全部獲れなくなってしまう可能性もあるので、ある程度時間を定めながら、早く返事が出る選手もいれば、

なかなか返事の来ない選手もいます。返事が来ないということは、おそらく色々なクラブから声がかかるのを待って、それから選ぶという選手や代理人です。その中で監督と話しながら、「これが駄目だったらこれで」、「こっちよりもこっち」とか、そういう話しをしています。基本的には柳下監督も我々も同じ意見ですが、将来的に伸びしろがある選手を獲得していこうと考えています。

それから育成も平行してやると。2009 年くらいから、やっとコンスタントにユースの選手がトップに昇格してきて、紅白戦や練習試合にユースの選手を使って、アカデミーの選手がアンダーカテゴリーの代表になったり、トップチームに上がるようになってきました。これはクラブ側だけが考えているだけじゃ難しくて、クラブの思いを監督も理解しながら、難しいところはあると思いますが、少し我慢しながら使っていくという方法で行っています。例えば大野和成選手。彼は上越出身でユースに入った時はトップチームに上られる感じではありませんでした。でも高校3年生になって、トップチームに絡めるようになって、練習参加した時に非常に伸びたのです、短期間で。やはりそういうことが一番大切なのだなと。それ以降、難しい時期もありましたが、監督に理解を求めながら今があるのが現状です。一昨日の沼津での練習試合もユースの選手、今高校2年生ですので、4月に3年生になる選手がサイドバックで出場していました。昨年から練習参加していますが、良いプレーをしています。今年昇格した酒井高聖選手もそうです。うまく連携を取りながら育成していきたいと思っています。

新潟の強みはトップチームのすぐ隣で常に練習をしていて、高校3年生になるとトップチームの若手選手が入っている寮に移ること。それによってプロ選手と一緒に生活をして、体調管理とか、プロというのはどういうものなのかを体験しながら目指していけること。そういうスタイルをとっています。練習も学校が通信制なので、午前・午後できますし、もちろん学校にも通いますが、良い環境で長い時間トレーニングできています。よりサッカーに集中して取り組む環境があるという状況です。ただ全員がプロになれる訳ではないので、大学に行く選手がいて、大学でまた頑張ってプロを目指す選手も出てきております。そういうところは柳下監督も非常に評価しております。これは新潟の強みでもありますので、この部分はさらに強化していきたいと思えますし、ジュニア・ジュニアユースの年代もスカウトを配置し強化しております。ただ残念なことに、まだ新潟の選手が県外のJクラブのユースに進むことがあることです。我々が声を掛けても大阪に行ったり、名古屋に行ったりする。将来的には「新潟で育った選手は新潟のチーム」で、そのようになるようクラブの中でも考えています。

将来的には各アンダーカテゴリーの代表選手が1~2名いて、フル代表も1~2名いる。選手約30名とすると、半分の15名ぐらいが新潟出身、ユース出身の選手が出てくればと考えています。

それから選手の移籍についてですが、今年も残念ながら2名の主力選手が移籍しました。2009年から移籍の制度が変わって、選手が移籍しやすい状況になりました。移籍制度の説明は何回もしているのでここでは省きますが、要は選手の選択肢が増えました。Jリーグができた頃から、選手の移籍ルールにはローカルルールが必要であるということで、私も選手契約担当者をしていたことがあるので、我々も参加しながらルールを決めました。J1からJ1の移籍、J1からJ2の移籍、JFLの移籍。上のカテゴリーから下のカテゴリーに行

く時の移籍金はすごく安くする。でも下のカテゴリーから上のカテゴリー、J2 から J1 の移籍は逆に高くする。そうすることによってお金がない J2 や JFL のクラブにも契約期間が終了したとしても、そのクラブに契約の意志があり、前年の年俸より多く提示した場合には移籍金が入るというルール。すごく良いルールだったと思うのですが、それが撤廃されてしまった。それが非常に難しい要因のひとつです。

もうひとつはその撤廃によって競争になりますから、この選手はもともとは 2,000 万という選手をうちは 2,100 万、うちは 2,500 万、こっちは 3,000 万というように選手の年俸がどんどん上がっていくことになります。過去に J1 のチームをアウトになった選手をどうしても獲って欲しいという監督のリクエストに我々が答えようということで獲りにいったことがあります。仮にこの選手の年俸が 2,500 万とします。他チームからもオファーがありましたが、相手チームはもっと出しますよね。そうするとアルビも上積みします。要するに J1 チームをアウトになった選手、戦力外を受けた選手が、そのクラブにいた時の年俸よりも倍近くになる訳です。最終的には獲得しましたが、こうなるとなかなか難しい状況になります。

もうひとつは一昨年、ギリギリで J1 に残れました。普通の会社で赤字が出そうだったけれどギリギリ±0 で赤字にならなかったような場合、社員のベースアップも普通ないですよ。我々サッカークラブで難しいのが、チームの成績が悪くても先ほど言ったように契約が切れる選手、契約延長する選手は、例えば「30 試合以上出ているのだから年俸をこれぐらい上げてくれ」という交渉になるのです。そうすると成績が下がっても選手の年俸は上がり、今年と同じような収入では難しくなる。まして、昨年 7 位ですから全選手ではないですが、年俸は相当上がりました。レオシルバ選手との契約更新もそうですが、サポーターの皆さんの想いも胸に、クラブは頑張りましたので、ぜひサポーターの皆さんにも頑張ってもらいたいですね。そう感じながら試合を見てもらいたいですし、多くの人をスタジアムへ連れて来てください。

移籍というのは選手が悪い訳ではないです。選手ももちろん高いレベルに行きたいし、少しでも高いお金をもらえるところに行きたい。代理人っていうのは選手の年俸で契約しているので選手の年俸が高い方が自分の手数料も多く取れる。移籍させた方が良い訳です。なので、クラブのことはあまり考えていないです。もちろん考えてくれる代理人もいます。ここに 2008 年までの移籍制度のルールを参考までに持ってきましたが、移籍のルールを変えたのも代理人です。要するに自分の仕事の保証をしたということ、それに近いですね。お金のあるクラブはより選手を獲りやすくなる訳で、以前よりも多額の移籍金を払わなくて良くなる。昔は、契約期間が切れても移籍金を払わないといけなかったけれども、今は契約が切れればすぐに移籍できます。年俸を倍にしたって以前の移籍金よりはまだ安いという話になりますね。ですからあるクラブは、前年に獲得したい選手に声を掛けておいて、そうすると選手や代理人もその気になりますよね。選手は他のチームからオファーが来るのであれば複数年では契約しない。そういう駆け引きもできます。単年でお願いしますと。そうすると、昔のルールでは、例えば 3,000 万の選手で 25 歳くらいだと係数が 8 ですから 2.4 億の違約金がかかる。それが違約金がかからず、年俸で 6,000 万で獲る方が以前に比べて安いじゃないですか。お金のある所が有利になって、お金のない所が不利になるっていうのが現在のルールです。ちゃんとお金をもらっていれば、お金のないクラブは次に投資

ができるのですが、その投資ができなくなった。また、そういうことを各クラブが行うようになったので、外国人選手が J リーグのクラブの中で回っている。以前はブラジル代表とか現役代表選手がたくさんいましたが、ブラジルもヨーロッパも年俸が高騰したのでなかなか獲得できなくなった。あとはリスクもあるということで、日本で活躍した選手を獲ればリスクもないし、獲られたチームは戦力が弱くなるということですね。そうするとリーグ全体が活性化されなくて、先ほど言ったようにチーム全体が強いチームと弱いチームがあまりなくなって、今どのチームも同じようなレベルになっている。これが今の J リーグで、人気に陰りが見え始めた要因なのかも知れません。昔はブラジル代表もいましたし、日本代表はほぼ国内の選手でした。現在、代表選手は海外に行くようになった。

選手の移籍について、非常に難しい状況ではありますが、それを言い訳にしたいくはないので、他のチームではなかなか起用がなく、でもポテンシャルはある、そういう選手を上手く見つけながら、我々はしっかりスカウティングをして獲得する。もうひとつはユースから育てていくというバランスを取りながら今後もやっていきたいと思っています。

全体的には今話しをした質問が多かったので話しをしました。全部が全部答えられたわけではないですが、クラブとしては皆さんの想いに反しないように、皆さんの想いに沿っていけるように誠意努力しておりますので、ぜひ今後ともよろしくお願いいたします。

司会)

この後 15 分くらい時間ありますので今程お話しさせていただいたクラブの方針、中期計画の部分、入場者数、またチーム強化や育成の部分、ユースのお話しもさせていただきましたし、最後には移籍の部分もお話しさせていただきました。この観点につきまして質問を受けながらお答えさせていただくという形をとっていきたいと思います。

質問者)

今回は意見というよりは御礼を述べたかったので来ました。僕はユースの応援をしていて、一昨年ぐらいから毎試合見に行くようになったのですが、以前はホームページの方でも結果しか載っていなかったり、選手のプロフィールも更新が遅かったり、正直扱いが良くなかったと思います。昨年からは大事な試合に田村社長や神田強化部長が見に来ていて、応援している側としては本当に嬉しかったです。ただ、新潟出身の子が名古屋に行ったのは残念ですけど、代表で 10 番を背負っている子だったのでぜひアルビでプレーして欲しかったです。

司会)

ありがとうございます。その他ご質問のある方いらっしゃいますか。

質問者)

ユースの育成については先ほどあったのですが、ここ最近、寺川選手や内田選手が引退してスクールコーチをするようになって、やっと築いてきたかなと感じています。

移籍の件について、昨年も代理人が悪いというようなお話があったと思うのですが、今年も同じようなことになっていると感じるのですが、それに対してどのように対策をして

いるのですか？例えばユースから上がってきた選手にこの代理人は良いよと紹介していたり、他のチームも同じルールの中でやっているのだからそこは仕方ないとして割り切っているとは思いますが。その辺の対策について聞きたいのと、移籍のルールについて話がありました。むしろ日本がおかしかったのだと思います。対策とかしているのがあればお聞かせください。

田村)

以前の議事録をきちんと見ていただいているのかわかりませんが、私は「代理人が悪い」とは一言も言っていません。「そういう代理人もいます」と言いましたが、もちろんクラブのことも考えてくれている代理人もいます。代理人は選手の年俸を上げるのが仕事ですから、要するにここのクラブの大体のベースはこれぐらいというのは理解していると思います。

現行の日本で移籍金制度っていうのは、ヨーロッパの移籍金制度ですよ。要するに FIFA の国際移籍制度で、それはヨーロッパの訴訟によってできたものですね。FIFA が何を言っているかという、各国がその国の中の法律に違反しないであれば独自にルールを作って良いっていうことです。だから FIFA のルールに、ヨーロッパのルールに合わせなさいって言っているのではなくて、各国それぞれに事情があるからその国でルールができれば良いことだと。ただ国際移籍の場合はこのルールを使うというのが FIFA の規定です。それに基づいて昔は J リーグでこういう規定にしましょうと作ったルールが前の制度ですね。ですから、例えばアメリカとかオーストラリアとかのサラリーキャップ制もそのひとつなのです。ローカルルールが無くなったからどうしようかと対策はしていますけども、本当は復活させたいし、復活してもらいたい。そうしないと J3 ができて、J2 も 22 クラブもあって、本当に良い選手、活躍する選手が簡単に引き抜かれたらもうお手上げになってしまいます。選手育成したクラブに対して厚くお金を落とすような仕組みは絶対にあった方が良いでしょう。

対策についてですが、複数年契約を結ぶ選手を多くする、それしかないですね。あとは代理人とも上手く付き合いながら、なるべく複数年契約を結んでもらうようにしていくことが大きな対策です。

選手に「この代理人が良いよ」というのは成立しません。選手は代表に選ばれると、例えば U-18 になると、すぐに代理人が売り込みに来て、僕らが規制することはできないですね。過去に強化部長から契約したばかりだから、1 年、2 年目ぐらいまでは代理人をつけないで、クラブと話し合いしながら、それも社会人になるひとつの成長の糧だと思うので交渉しながらやろうと提案をした次の月くらいに、代理人と契約していた。それは止められない、自由ですから。

移籍金のルールが戻ることはないのかも知れませんが、違う形のローカルルールが出来たら良いなとは思っています。J リーグ実行委員会の中で若い社長さんが増えてきたので、その中で少しずつ挙げていこうと思います。ただ一筋縄ではいけないと思いますが。現在はそのような状況です。

司会)

その他何かご質問がある方いらっしゃいますか。

質問者)

後援会の募集なのですが、スタジアムの中とメディアの中、それ以外にも活動はされているのでしょうか？スポンサーの募集などに関しては、どういったことをして募集しているのでしょうか？私も何社かスポンサーの知り合いがありますが、皆さんそれぞれ意見が違いますが、知人の紹介などでスポンサーになられた方が多いと思うのですが、それだけでは、スポンサー収入を増やすのは無理があるのではないのでしょうか？

司会)

申し訳ございませんが、その質問は次のテーマのところになりますので、後ほどその部分も含めてお話させていただきます。

質問者)

選手はなぜ移籍してしまうのか？私も考えておりまして、お金というお話しがよく出るのですが、新潟に魅力がないのではないかと思います。私も会社を経営していきまして、人が入った、出ていくというのを経験しています。自分の会社に魅力がない、ではどうしたら良いのだろうか。「新潟でみんなと一緒にやっていきたい」という環境を作っていくのをクラブが一生懸命やる、そういった環境をしっかりと作っていった方が良いのではないのでしょうか。アルビレックスで一番他のチームに勝っていると思うのは、メディカルスタッフ、ここは選手も言われていますが、かなり充実していると思います。やっぱりここに来れば安心して試合ができる、怪我をしても安心して治療ができる体制があるということを全面に出した方が良いと思います。

それからサポーターを含めて 4 万人ということは選手も良く言われますが、ここからは我々の仕事ですけれども、満員のスタジアムで選手たちを気持ちよくプレーさせてあげる雰囲気を作っていく、これが新潟の魅力と思うのですが、少ない予算でやれることを会社としてもちょっと一生懸命考えていけないのかなと。勝手なことを言って申し訳ないのですが、もう一度突き詰めていって、アルビレックス新潟という会社・チームはこういうクラブなので、代理人はお金が高いから移籍した方が良いよって言うけども、最終的に毎年社長が言われるのは、移籍を決めるのは本人と言われているので、選手本人が「向こうの方が給料は良いけどもう少し新潟でやりたい」と言われるようなクラブづくりをしていただきたいと思います。具体的にはどのようにすれば良いのかはわかりませんが、考えてもらいたいと言われれば考えますので、何とか経営側も一歩突き進んで考えていただきたいと思います。

田村)

ありがとうございます。昨年も言いましたが、給料が低いって言われますが、そんなに低い訳ではありません。選手の車を見たら良くわかると思います。お金だけの理由ではなくて、このチームでのやりがい、特に柳下監督が話すのは「新潟でサッカーがやりたいと

いう気持ちが大事だ」ということ。私もまさにそう思います。そこを大切にしていこうってということで、強化部長とも話しをしています。僕ら社員もそうです。やりがいを出せるようなクラブにしていきたいと思います。

ただ、それだけではないのも事実です。選手にも家族がいて、外に出ないと分からない新潟の良さが。要するに、新潟に来て新潟で契約して何年も在籍していると、その良さっていうのが当たり前になって、外に出た時に「やっぱり新潟は良かった」って思います。寺川コーチとか一度外に出た選手と話しをすると、そういうことも言っています。家族がいて子どもも小さく、周りによく知っている人もいなくて、選手はほとんど家にいない。今年の新潟は暖冬で暖かいですが、厳しい寒さ、関東や関西の人がどう思うのかなと。私は新潟出身なので苦にならないですが、過去にそういうことで出て行った選手もおります。契約交渉で新潟は雪が降って車の運転危ないですね。それが理由で流れた選手もいました。残念ながら気候の問題、そういうイメージもあると思います。交渉時に「雪が降って事故を起こしたら誰が責任を取るのですか？」と強化部長が言われたことがあると聞いたことがあります。

田中達也選手が新潟に来て、最初家族は浦和にいて、選手寮で生活していたのですが、環境の良さに非常に驚いていました。「寮もグラウンドの近くにあって食事も寮とオレンジカフェで3食出て、若い選手はサッカーに集中できる環境。天然芝は4面あって近くにユースの選手がいてすごい施設ですね」と言われました。それが外からでは分からない。新しく来た選手は「新潟はすごい」と思うのですが、やっぱり外にいと他クラブの施設を見る機会もないですし、移籍することが決まった時にはじめて知ると思います。

あとはどこのチームとは言わないですが、移籍加入する選手をどんどん増やしていって育成の選手が育っていかない。同じポジションに大体2名ぐらいいて競争ができて良いと思うのですが、そこに何人も補強したらバランスが悪くなりますし、やりがいっていうのは選手からすると試合に出るだけではなくて、もっと競争する、もっとレベルの高い相手と競争するというのもやりがいのひとつなのかも知れないですね。

実を言うと年俸提示額はうちの方が高いことも最近多いです。それ以外の理由で出て行く選手が増えているのも現実です。ただ先ほどのご提案のように、アルビレックスでやりたい、やれる幸せを感じられる選手をつくっていききたい、獲得していききたいと思っています。そういう選手が最終的には新潟に残って指導者等になっていくのではないかと思います。

司会)

それでは、10分程休憩を取らせていただきます。

～休憩～

司会)

それでは後半を開始させていただきます。受付の際に配布しましたご質問の集客・チケット関連、試合観戦環境、商品やイベントプロモーションについてお話しをさせていただきます。質問に対してクラブができるだけ回答させていただいておりますが、その点も踏まえまして、営業部長の山本から話しをさせていただきます。

山本)

改めまして、山本でございます。本日はお忙しいところ、また遠方の方もいらっしゃると思いますがご来場ありがとうございます、よろしくお願いいたします。

私共は事業収益の分野をメインに担当させていただいております。今ほど話の挙がった移籍金の件や色々とお金の掛かるところもありますが、そんな事情に負けない本当にしっかりとしたクラブの形を作っていきたいという気概でおります。

今年はユニフォームのデザインが変わりました。コンセプトは「三位一体」ということで、正にアルビレックス新潟の原点でもあります『「サポーターの皆様」「地域の方々」そして「クラブ」が一つになって上を目指していきたい』という思いで作らせていただきました。昨今の厳しい状況の中でも、さらに成長して行くには「新潟の総合力」が必要と考えています。サポーターの皆様はもとより、地域・行政、株主・スポンサー、メディアの方々やボランティアさんと一体となって、新潟の総合力を如何なく発揮して参りたいと思っています。ちなみに、今皆様がいらっしゃるこの部屋は、試合日は運営ボランティアスタッフの控室になっており、毎試合 100 名を超すボランティアさんや補助学生さんのサポートもいただきながら安心安全なスタジアム運営をさせていただいております。

今回のテーマについて簡単に私の方から話しをさせていただいた後に、お時間の許す限り様々なご意見ご質問をいただきたいと思っております。大きなテーマの中では「集客 4 万人を目指すには具体的にはどういう政策を施しているのでしょうか？」という質問が多くありました。ここは皆様ご存じの通り本当に簡単ではなく、答えがあったら多分世界中の会社が講じていると思います。私共はやはり地域の活性化、一緒にクラブづくりに参画いただけるお仲間を増やしていくことが一番大事な部分と捉えております

幾つかのトピックスを挙げるとするならば、先ずは「観戦機会の創出とご提供」です。自治会町内会の回覧板招待や県内小中学生への招待事業、一昨年から取り組み始めております様々な体験や特典を付与した企画チケットのご提供等、カテゴリーを分け、初観戦者を含むライト層からミドル、コアサポーターというように深い愛情で応援いただけるような策を講じて参ります。

それと同時に、「ホスピタリティの向上」に主眼においております。チームが魅力的で、毎試合勝利の喜びや感動を分かち合う空間があれば、集客増に向けた最高の要因になりますが、その時の結果次第で上手くいくことばかりではありません。やはりご来場いただいた方々に快適で楽しく思い出深いスタジアムをつくっていく、ホスピタリティの向上に努めていくことが重要と考えています。

また、先ほども申し上げましたがサポーターの皆様と一緒に作り上げていくということでは、ホームタウンのオレンジ化活動も強化ポイントです。今日お集まりの皆様からも、多くの方々にご参加していただきましたが、地域の清掃活動やのぼり旗掲出活動をはじめ、新潟駅連絡通路にオレンジのクラブポスターをサポーター有志の方々と貼ってあったり、新大アルビプロジェクトのような学生さんたちの活動を一緒に盛り上げたり、選手による小学校訪問やイベント出演など、地域の方々と連携を大切にすることが重要と考えて活動しております。

それから先ほどのようなご質問でもありましたが、地区後援会の活性化ということで、こちらはクラブと別組織ではありますが、密に連携して一緒に活動させていただいており、物心両面で支えていただける後援会の各地区の皆様と、もう少しクラブを応援していく機運を作っていきましょと話を進めているところです。

今程、いくつか抽象的にポイントを挙げさせていただきましたが、もう少し掘り下げて話をさせていただきます。

「観戦機会のご提供」というところで、先ず自治会・町内会の回覧板からの招待活動を行っています。こちらにも改善を試みています。実際に県内各地区の町内会からのご観戦者が 2,000 名位はいらっしゃいますが、ご案内のたびに同じ方がお申込みご観戦いただいでいて、新規のサポーターが増えていないのではないかと、案内回数も多すぎるのではないかとという反省点がありました。そこで、できる限り初めて観戦される方にご案内が行き届くように、案内回数を少しずつ減らして、観戦機会の価値を高めたり、ご招待の 2 回目以降は優待販売をご案内したりと、仕組みの変更も具体的に検討しております。

また、自治会・町内会数も新潟市内には全部で約 2,000 ありますが、観戦機会のご提供ができて回覧板参加自治会は 1,400 程度となっており、まだまだ未開拓のエリアがありますので、社員全員で自治会長さんを回りながら、アルビレックス新潟やビッグスワンに触れていただけるような働き掛けに努めております。但し、無償リピーターといいますが、招待券の多重発行にならないように少しずつ形を変えていければと考えております。

また、小中学生のご招待につきましては、新潟県や新潟市さんからの助成も頂戴している有料事業となっており、継続的に実施させていただく予定です。クラブの理念にも「未来ある子どもたちに夢を与えられる人づくり、まちづくり、スポーツ文化の創造」と謳われており、未来のアルビ選手や将来サポーターとして支えていただける子どもたちにも、ぜひ幼少期からアルビレックス新潟を応援して欲しいということで、教育委員会さんにもご理解とご協力をいただき、ご案内させていただいている次第です。但し、無料招待の拡大とならないよう、ご同伴の親御さんは有料チケットをお買い求めいただいております。

そしてご質問の中にありました、企画チケットの効果は？ということで、質問をいただいでいますが、新たなファン・サポーターづくりには一定の効果はあったと認識しております。シーズンパスをお持ちの方には一部、行き届かないところがあり、ご迷惑をお掛けした部分は申し訳なく思っておりますが、一昨年から取り組み始めた企画チケットは、2013 年は年間延べ 60 企画、約 3,000 人の方々にご利用、体験していただきました。まだまだ改善の余地はありますが、「今までこのような楽しい企画はなかった」「良い思い出になりました」もしくは「この企画があったから初めてスタジアムに来てみた」という方も多くいらっしゃいました。今年は企画の回数、それから枠も広げてさらに新しい方々にご観戦ただけて、アルビレックスを好きになっていただけるように取り組んでまいります。特に昨年の終盤からはレディースシートという形で、女性サポーターの方々にも、足をお運びいただけるような企画も設けさせていただきました。女性の方々、女性サポーターの皆様にも、もっとお仲間を誘っていただいで、多くの世代のたくさんの方々にご観戦の機会をご提供できるように努めているところでございます。

それから、「ホスピタリティの向上」ということで、昨年のカンファレンスでも課題にありましたが、もう少し体を休めるスペースがあった方が良いということもあり、昨シーズ

ンからは E ゲート前広場やコンコースにもテーブル・椅子を増やして設置いたしました。スタジアムで一日を楽しんでいただくためには、お食事の時やご家族やお仲間同士で話ができるようなスペースが大事な部分だと思い、取り組みさせていただきました。

また、スタジアムグルメも少しずつですが、ご協力企業様の出店やバリエーションを増やし、皆様にもおいしい食事をご提供させていただけるように取り組んでおります。特に最近ビジターチームのホームゲーム出店売店さんにも頻繁に呼び掛けしています。毎年2月のゼロックススーパーカップにもお邪魔し、全クラブのご当地売店が出ているところに挨拶回りをして、新潟で試合がある際はぜひご出店をご検討くださいという働き掛けをし、新潟ではなかなか味わうことができないようなビジターグルメにも注力しており、これからも日本一のグルメスタジアムとなるよう努めてまいります。

それから、観点を収益部分に振り分けて考えますと、中期計画で広告協賛として10～12億円と目標を掲げさせていただきました。昨日、亀田製菓様と複数年の契約を頂戴しましたが、昨今の厳しい経済社会環境の中でも亀田製菓様をはじめ多くのスポンサーの皆様、後援会の皆様から支えていただくクラブづくりが継続的に行われておりますことに大変感謝しています。私たちはご支援のお願いをする際、単なる『協賛広告』を売っているのではなく、『地域の皆様と共につくる夢や感動のスタジアム、「新潟づくり」や「クラブづくり」にご支援をいただきたい』という思いで営業させていただいております。アルビレックス新潟のスポンサーの皆様はそういったところにご賛同いただいて、ご支援を頂戴しております。金額については、大小ありますが、ここ数年でスポンサー協賛をいただける企業様が20社ぐらいうずつ増えてきております。大変ありがたい話です。スポンサーが増えると事業収益自体が増えるのですが、実はもうひとつ大切なことがあると考えております。それは、そこに働かれている従業員の皆様やご家族の皆様、お取引先の皆様もアルビレックス新潟を気にして応援していただける環境が出来上がることになります。ご支援いただけるレベルに固執することなく、とにかく広く皆様方からご協賛ご支援いただけるような営業活動を進めてまいります。

ちなみに先ほどのご質問でございましたが、後援会や協賛企業の募集について、大きくは二通りのかたちで営業させていただいております。ひとつは私たちの営業部隊や後援会スタッフが独自に法人営業をさせていただいている方法。もうひとつは各方面からのご紹介での拡大があります。広告協賛であれば県内外の広告代理店さんに広めてもらったり、後援会であれば、地区後援会の会長さんや、その地区の企業の方からのご紹介ということでございます。我々営業スタッフも人員が限られておりますが、想いを共有していただけると、周りの方々にも「一緒になって応援しよう」と声を掛けていただける方もいらっしゃる、大変心強く感じております。そういった意味で先ほどお話ございましたが、知人のご紹介、企業さんからのご紹介というところがあるのかも知れませんが、またこれは逆に言うと新潟の素晴らしいところではないのかと思っております。まだまだ営業不足な所もありますが、皆様のお力添え、お口添えをいただきながら、一緒に支援の輪を広げていければ幸いです。

次に協賛以外の事業収益のところ、簡単にお話させていただきます。今年のユニフォーム

は、お陰様で多くのご注文を頂いておりまして、クラブの支援に繋がっていただけていると思います。また、我々もサポーターの皆様と一緒に商品化の話をさせていただき、共に作る事業とさせていただきたいと思っております。

また、昨今取り組みさせていただいたひとつにロイヤリティービジネスと言いますか、ライセンス事業と言うのでしょうか、アルビレックスのプロパティやロゴマークを利用して広めていただくことで、クラブにライセンス収入が上がるような取り組みも実施させていただいております。亀田製菓さんの『アルビレックス新潟勝の種』、サッポロビールさんの『アルビレックス応援缶』、そして、菊水酒造さんの『ふなぐちアルビ缶』などもございます。面白い企画では、新潟信用金庫さんの『アルビ応援定期預金』もございます。皆様にご利用いただいて、そして間接的にクラブ支援に繋がるような取り組みです。その中で去年はクラブのオフィシャルスポンサーとしても参画していただいたポッカサッポロフード&ビバレッジさんがアルビレックスの応援自販機を広げていただきました。「アルビレックス新潟を応援しよう！」という商品企画をまだまだ開発しているところもございまして、近々発表させていただきますが、そういった仕掛けで少しずつでも街をオレンジに広めながら、皆様と一緒に成長していけるように取り組んでまいりたいと考えています。

それから先ほどのホスピタリティの向上にも繋がっていきますが、去年の最終節、小さなお子様連れのサポーターが安心してご来場していただけるような「キッズルーム」をトライアル的に設けさせていただきました。場所としては、E スタンド下の室内走路ですが、現在の託児室とは違ひまして、たくさんの遊具を取り揃えながら、寒い中ではなかなかスタジアムに足を運んでいただけないようなご家族様にも、暖がとれて安心して楽しんでもいただけるスペースを設けました。こちらにつきましてはパートナー企業さんのご協力のもと、2014 シーズンは通年でご提供させていただこうと考えております。観戦環境の改善や向上は引き続き努めてまいりたいと思っております。皆様方からもっとこういうサービスを取り込んだら良いのではないか？という部分がございましたらぜひご意見をいただければ幸いです。

それから今までお話していませんでしたが、放映権という事業もございます。2007 年からスカパー！さんが、J1、J2 全試合中継ということで大きなスポンサーシップを J リーグにしており、クラブにも大きな支援につながっておりますが、反面、地上波の中継が少なくなってきたところがございます。こちらにつきましては地上波を放映いただく民放ローカル局さん、NHK 新潟さんも含めた 5 局に、社を挙げて何とか中継のお願いをさせていただいているところでございます。今回、日程が発表されて同時にテレビ中継も一部発表されましたが、地上波での中継も昨年より多く予定されております。スカパー！さんをはじめ J リーグ、そして民放ローカル局さんのお力添えを頂戴しながら、できるだけ地上波での中継も実施してまいります。スタジアムに多くのお客様にお越しいただきたい一方で、地上波の中継をするとテレビ観戦に留まってしまうということもあるかも知れませんが、去年のチーム、そして今年の魅力ある期待度の高いチームのプレーをテレビで見た方が本当に感動していただいて、次はスタジアムに応援に行こうと思っただけのような、そういった環境になっていくことを願っております。チームの頑張り、そしてゴール裏を含めて全方位で応援していただいているサポーターの皆様の声が、地上波を通じて新たなフ

アン・サポーターの創出と集客の面でもプラスになっていくのではと考えております。

長くなってしまいましたが、今まで申したトピックスも含めて全方位的に社を挙げて、そして地域の皆様と共に活動してまいりますので、引き続き皆様方のご理解と応援をよろしくお願い申し上げます。

司会)

今ほど、集客、ホスピタリティ向上、商品、放映権等の話をさせていただきました。この部分はお配りしております資料に事前にお答えできる限りは記載させております。今の山本の話しを含めまして、何かご質問がある方がいらっしゃいましたら挙手にてお願いしたいと思います。

質問者)

昨シーズンは結果的には 7 位で良かったと思います。でもどちらかと言えば、終始残留争いの一個上、浦和は終始優勝争いなので、そこには差があると思います。今シーズンはそこも含め優勝争いをして欲しいと思っています。

本題ですが、去年の最終戦、新潟讃歌問題です。新潟を代表する歌をつくりたいというような形で、新潟ブルースですか、新潟の歌ということで NSG の学生さんが一生懸命作ってくれた歌だと思いますが、我々にとっては、「アイシテルニイガタ」や「プライドオブ新潟」の方がアルビレックスの歌であり、新潟の歌だと思っています。NSG さんは特別なスポンサーですし、サンクスデーそのものをとやかく言うつもりはありませんが、最終戦のあのタイミングではない、選手がセレモニー後に場内一周する所で、サポーターは選手や監督のコールをここ長年しています。あの場面で BGM 的に新潟讃歌が流れるくらいであれば、We are ONE とか、その方が盛り上がったと思います。新潟讃歌そのものをどうこう言うつもりはないですが、この意見は今日ここには来ていませんが、元コールリーダーからも頼まれたんですけども。もう少し実施する場面を考えていただければという意見です。

山本)

ご意見ありがとうございます。昨シーズン 2012 年の最終戦に NSG さんのサンクスデーを実施した後、サポーターの皆様から多くのご意見ご指摘を戴きました。そこで今回は、試合後に選手が場内一周する際、できる限りサポーターの皆様の想いとコールが選手・チームに届くような環境を築いていけるよう、NSG さんにも事前に相談させていただきました。結果、BGM 入りのタイミングも一昨年に比べて早めたり、ボリュームも少し下げさせていただいたり、サポーターの皆様とも歩み寄らせていただけるよう努力をして参りました。今後このようなご意見がありましたらサンクスデースポンサーさんと相談させていただきたいと思っていますので、よろしくお願いいたします。

田村)

補足ですが、事前にサポーターの方と運営サイドが少し協議させていただいて進めさせていただいたという部分のご理解ください。サンクスデーというのは、皆さん多くのご意見があるので、それをまとめ切れていないクラブの責任でもあります、先ほど山本から

あったように、NSG さんだからとか、そういうことではありません。我々はスポンサー様にお金を出してもらっているからそれで終わりではなく、お互いに、例えば亀田製菓さんであれば、ホームゲームを新入社員の研修の場にに使っていただき、お客様との対話やホスピタリティの研修を行っています。全部が全部、それを本当に受け入れられているかと言うとそうではないかも知れません。でも、それはある意味スポンサーさんにとっては、社員のための教育の一環であります。その中でのひとつであるにご理解いただきたいのと、Jリーグ全体それとアルビレックスのサポーターの層に若年層が減少しています。新潟大学だけではなくて、新潟医療福祉大学や新潟経営大学、それから JAPAN サッカーカレッジ、アップルスポートカレッジの学生が参加して、若い層のサポーターをスタジアムに呼ぶために色々なアイデア、企画を出しました。結果的にこのような企画に参加して、皆さんのようなサポーターになったら、すごく素晴らしいことだと思っています。

今回のサンクスデーも学生が大観衆の中で自分たちの企画したものを披露し、拍手を受けて「アルビレックスはすごい」、「すごくパワーがあるんだ」というものを感じてもらったら非常に素晴らしいことだと思っています。それが次にサポーターにつながっていけば。元コールリーダーは、大学生の時にそれを感じて一旦、関東に行って新潟に戻ってきた人なので、そういうことを田村が言っていたと伝えてください。皆さんの気持ちも良く分かりますし、それはスポンサーさんの気持ちも上手く調整しながら今後も進めてまいりたいと思っていますので、サポーターを全く無視している訳ではないということをご理解ください。専門学校の子があれだけ来場すると、新潟出身の学生も多くいると思います。その子たちが、アルビレックスに一人でも興味を持ってもらえたなら、非常に良いことであると思っているので言わせてもらいました。

あと、試合運営を補助いただくボランティアさんは 150 名の登録があつて、毎試合 70 名ぐらいの方に参加してもらっています。それ以外に NSG グループである JAPAN サッカーカレッジから毎試合 50 人ぐらいの補助役員が来てくれています。クラブには毎週インターンシップということで、ビジネス科の学生さんが色々なお手伝いに会社に来てくれます。例えばアルバイトになるとお金も掛かりますが、実習として来てもらっていますので、僕らはすごく助かっているということもあります。もちろん、新潟総合学院からはスポンサー料としてお金を頂戴していますけども、それ以外の人的な部分も多大な支援を受けておりますので、誤解をしないようなかたちで補足させていただきました。

司会)

皆様にお配りした資料 10 ページをご覧ください。リーグの大会方式について、2015 年から 2 ステージ制になります。この件についても非常に多くのご質問をいただきました。この件につきまして田村から話をさせていただきたいと思います。

田村)

2015 シーズンからリーグ戦の大会の方式が変わります。今年が最後の 1 シーズン制ということになります。34 試合戦って、総合勝点、年間勝点がトップのチームが優勝ということです。これ非常にわかりやすくて、全世界的に行われている方式・戦い方です。

先ほど申した通り、Jリーグでは集客減、それからリーグの収入自体が落ち込んでいます。

ひとつは J リーグスポンサーが集まっていない。それは経済的な状況もあるのですが、スポンサーをする価値観と言いますか、そういうものが非常に少なくなっている。それはテレビ放映が非常に少なくなっているということにも繋がっており、放映権収入もリーグ自体が落ちています。総合的に考えると何か手を打たないといけないということで、2 ステージ制への変更になりました。

報道の通りであり、チャンピオンシップとその下にスーパーステージがあって、チャンピオンシップに出場するチームは昨年だと広島ですね。年間 1 位のチームが、やぐらで言う一番シードで、スーパーステージは前期の 1 位と年間 2 位の対戦となります。前期・後期のどちらかの 1 位と年間 2 位のチーム、前期・後期どちらか 1 位のチームと年間 3 位のチームというやぐらが組まれて試合を開催します。ただし、年間と重複するような所は試合がなくなる可能性があるということ。矛盾するような感じなんですけども、そういう方式になっています。

ご質問の中で、他クラブの社長からは説明があったという意見がありましたけども、他クラブの社長はこれを決める段階の構想委員会のメンバーに入っているので、多分説明したのだと思います。僕らはその段階では説明できないのです。新聞でも報道があったと思いますが、少し不備がありました。そういう問題が色々出てきそうだったので、あえてどこのクラブもまだ決まってない情報、細かい所は調整しようということなので、その時点では何も答えられない。委員会のメンバーでもないですし、何か不備があるだろうというのは、薄ら分かっていたけども、サポーターの方に質問された時に僕からは答えられないので、最終的に答えが出たら皆さんにお話しすれば良いと思っていました。

最終的にリーグが決めたことですから、それに従うしかありません。柳下監督とも話をしましたが、本来のやり方ではないということ。リーグを支えているのはサポーターの皆さんであるので、もっと皆さんの意見を集約した方が良かったと個人的には思っております。シーズン制を変えると分かった時点で意見もしましたが、変える前に J リーグ、J クラブでもっとやるべきことがあったと思います。例えば、新潟もまだまだ少ないですが、地域の皆さんと色んな取り組みをしています。去年は新潟駅南口の道路を選手も何人か入り、レディースの能仲監督にも来てもらいましたが、清掃活動やのぼり旗の掲出をお願いしたり、オレンジバナーの設置もそうですし、ポスター掲出もそうです。選手も学校訪問したり、イベントにも参加したりということを取り組んでいます。果たして他のクラブは行っているのか、多少は実施していると思いますよ。例えば J リーグとして、「地域活動、学校訪問を年間何回行いましょう」と。そのような取り組みを行った上で、「やっぱり集客に変化がないから何かを変えましょう」というのは良いと思います。やるべきことをやった上で、それでも駄目だったら変えるしかないと思います。J リーグの低迷に対する代替案は皆持っていなかった。だったらこの大会方式の変更という結論になってしまった。

難しい所は、例えば選手の移籍に関してウィンドーというのは移籍期間のことですが、年に二回あります。そうすると成績によっては、お金のいるチームは 1 ステージの成績を見てすごく補強するかも知れない。それも争っている相手から選手を抜くっていう方法も可能性としてはあります。選手が単年契約の場合は、残り半分で交渉はできるのですよ。それがヨーロッパルールであり、現在の J リーグの移籍ルールです。例を上げると、R・マドリードにベッカム選手がいて、監督がもう来年移籍するのだったら起用しないと、途中

でアメリカのチームへ移籍しましたよね。このようなことがルール上、可能になるのです。チーム自体が合意すれば。恐らくこれは飛び抜けた発想かも知れませんが、お金のあるチームが有利になる、有利になってくるという方向性になるのではという懸念があります。

先ほど申しましたけども選手の移籍対策というのは複数年契約を結ぶっていうのが最大の防御だと思っております。新潟はそういう意味では神田部長が努力してくれて、Jリーグの中では複数年契約の選手が多いクラブです。ただ中には、単年契約しかないという選手もおりますので、そう考えると大会方式だけの問題でもないような感じがします。2ステージだから 1 ステージだからという問題とも違うのですが、より一層途中の補強が活発になると、その可能性が非常に高いなと感じております。

ただやるからには、昨年の後半戦のように 1 位になれば 1 億円賞金がもらえますし、スーパーステージのメンバーの中にも入れますので、これを上手く利用しながらやるのがクラブとしての考えどころかなと思っております。

リーグの変更でございますので、あまりネガティブな話ばかりしたくありませんが、矛盾する点が多々あります。それを逆にポジティブに考えてクラブとしては戦っていきたいと考えております。

司会)

2 ステージ制の件についてはJリーグのホームページに公開されている部分もありますので、今田村が申した部分以外で情報を得たい方は、ぜひ J リーグのホームページをご覧ください。

時間になってしまいましたが、全体的にご質問を受け付けようと思います。では何かご質問のある方は挙手をお願いいたします。

質問者)

最近、川又堅碁選手を見てみたいという話をよく聞くんですね。あとはセレッソ戦はいつなどとよく聞かれます。年配の方でも色々調べてられて、きっとアルビの公式ホームページも見ていると思います。例えば日程ですが、リーグとナビスコに分かれています、年間の時系列になって見られるクラブもあります。私たちはナビスコ予選があるのは分かっていますが、他の初心者にはよく分からない方が多いですね。例えば5月24日、時間あるけど試合はないかなと思って、リーグ戦の日程を見ても試合はない、でも実はナビスコ浦和戦があります。もう少しビギナーの方にも分かりやすいように作り変えてはいいのでしょうか？

あと、チケットの所も色々な企画チケットがあっても、あまり細かく見ないと思うんですね。なのでそういったところをビギナーの人にも分かりやすく、そういう風な工夫を試みてはいいのでしょうか？

山本)

貴重なアドバイスありがとうございました。日程のところにつきましてはクラブ広報含めていい表現の仕方を検討してまいります。

チケットについてもローソンさんをご相談させていただきながら進めて参ります。昨年

11 月の 10 周年企画のところで取扱いチケットをひとつのページにまとめ、そこから全てが見えるような形を作りました。非常に見やすかったですし整理されていたので、今ほどいただいたご意見も参考に改善に努めてまいります。ありがとうございました。

司会)

続いてご質問ある方、挙手をお願いします。

質問者)

有力選手が新潟に来てくれる魅力ある環境づくりに関連しての話です。恥ずかしながら私は一度も聖籠には行ったことがないのですが、聖籠の練習場を冬場も練習できるような屋根付きにする計画はないのでしょうか。今、東京に住んでいますが、モバイルなどを見ると、「新潟はピッチ一面が雪で・・・」ということが書かれているとまた今年も雪かきがあるのかなと思っております。

新潟は冬場雪があるから合宿が長く、キャンプに行く期間が長くなります。その前は野球場の室内練習場で練習をしている状況だと、強い選手とかも新潟の冬場が心配だということではちょっと魅力減なのではないのでしょうか。そんな中で屋根付き専用練習場を作れば、話題にもなりますし、そのために募金とかもしてくれるサポーターも多くいると思います。私なんかはボーナス半分くらい出してもいいかなと思っています。莫大なお金が掛かるとはありますが、今色々な場所で募金を呼び掛けていて、かなりの額が集まっています。新潟もお金を出してくれる人はいっぱいいると思います。そういった計画をぜひとも考えていただけたらと思っています。

神田)

私から答えるべきかどうか分かりませんが、強化の観点から言えば全くその通りであって、屋根付き練習場が欲しいと思います。今ある 6 面のピッチがすぐに真っ白になる状況を見てみると、アカデミーからトップまで、レディースも含めて「あったら良いな」と思います。ただ、費用の部分、ランニングコストの部分も考えて、今のアルビの体力でそれが維持できるのかという部分も含めて長い期間かかるかも知れませんが、検討していきたいと思います。回答になっているか分かりませんが、頑張っていきたいということだと思います。

田村)

少し補足です。室内練習場は多分人工芝でしかできないと思います。海外視察に行っても室内練習場は人工芝で正規の大きさっていうのはまず無理ですね。要するに、柱が入ってしまうので、大きくなればなるほど、フットサルみたいにボールがあまり飛ばないボールであれば高さはそんなに高くなくても良いのでしょうか、普通のサッカーボールを使うとなるとある程度の高さを要求されると思います。それを作ってトップチームが本当に使うかと言うと多分あまり使わないと思います。HARD OFF ECO スタジアムの室内練習場もゴムチップが入っていて良い人工芝ですが、それでもやっぱり膝が痛いとか、腰が痛いという選手が多くいます。アルビレージの人工芝も二年前に張り替えをして、それも JFA の公

認をもらっている一番新しい人工芝ですが、それでもプロ選手は使いたくない、使いたがらない状況です。しかし、ユース出身の選手は、練習で使っていたので慣れていきますから問題ないですが、人工芝の経験のないプロ選手は特に言いますね。残念ながら引退した内田選手は最後怪我をして、実は試合前のウォーミングアップで怪我をしてしまった訳です。試合の途中からベンチの脇でウォーミングアップをしますよね。それだけでも怪我をしてしまう選手もおりますので、アカデミーの選手用には非常に有効であると思いますが、トップチームが使うかという点、もしかしてニーズが無い可能性があります。だから作っていない訳ではなく、あれば欲しいです。

司会者)

では最後、質問のある方、いらっしゃいますか。

質問者)

集客に繋がるかと思うのですが、毎度ビッグスワンに来ても同じところに、同じ売店があるような。ここの売店のこれが大好きだっていう人がいるかも知れないですが、いつ来ても同じ売店が同じ場所にあるような状態。こういった変化があまり見られないところで、友人とかなかなか誘えないというか。去年の後半、連勝している時期でも「行こうよ」誘ってもなかなか首を縦に振ってくれない状況でもあります。もうちょっと何か具体的にこういうことを考えているとか何かあれば教えてください。

あと、チームのキャラクターにしても、よそのチームはダンスをしてくれるキャラクターもいれば、ゴルフのカートに乗ってスタジアムを一周するようなマスコットもあります。新潟のマスコットは、確かにあの体型なんで動きにくい部分もありますが、何かもう工夫欲しいと思います。

山本)

スタジアムの飲食売店さんについてですが、まず仕組みとして、飲食出店企業様と話し合いをさせていただくと、「場所は固定が良い」と言われます。理由は出店ブースの大きさに合わせて料理機材の投資・調達をしていただいております、都度場所が変わると大変であるということです。例えば、三宝さんがNスタンドに出店される際、「サポーターの皆さんに美味しい食事を喜んで食べていただいて、パワーをつけて思いっきり応援してもらいたいという想いで、頑張って機材に投資しました」と言っていたのですが、Nの広いブース用に用意した物が次はEスタンドの狭いブースでそのまま使えるかということ、難しくなるということです。あと、次の試合に向けて機材や備品を置いたままにすれば運営効率も良いのですが、その都度持ち帰り移動させるのは非常に大変で反ってコスト高となるため、販売場所は固定したいというのが企業様のご要望でした。

それを踏まえて、どうすればサポーターの皆様にも美味しいスタジアムグルメを楽しんでいただけるかを検討した際、今まではセクターフェンスのブロックが東西南北で仕切られていましたが、皆様のご意見を参考に実証実験を重ね、ビジターエリアは通行できませんが、セクターフェンスを開放し、サポーターの皆様にコンコースをぐるっと回遊して楽しんでいただければということに行き着いた次第です。これからも飲食出店場所について

は固定になるかと思いますが、出店企業様の場所が一部変更となる可能性もあります。先日飲食出店企業様向けにシーズン前の説明会を実施しましたが、例えば今まで W スタンドだったのが E スタンドに出店してみたいなど、これから各企業様のご要望を伺いながら調整してまいる予定です。場所の年間固定という部分につきましてはご理解いただき、一方で自由に回遊出来るということで、スタジアムのグルメを楽しんでいただければ幸いです。

マスコットの件につきましては、我々の課題にもあがっております。アルビくんも段々年を取ってきましたので、今年夏ごろにリニューアルも考えております。そのような中で何ができるのか、皆さんと一緒に考えられればと思っております。

司会)

かなり時間の方もオーバーしてしまい申し訳ございません。昨年までと形式を変え、あらかじめいただいた質問にはできるだけ回答し、進めさせていただきました。

2014 年の試合日程も決まっておりますので、ホーム・アウェイ含めてぜひ多くの方をお誘いいただき、新しいユニフォームを着て戦う選手にご声援をいただければ幸いです。それでは最後に社長の田村よりご挨拶させていただきます、終了とさせていただきます。

田村)

長時間ありがとうございました。全部が全部、伝えきれなかったと思いますので、もし何かありましたらメールでもいただければと思います。

チームは明日からまた高知に行ってまいります。この間の沼津での練習試合は、非常にハードなフィジカルトレーニングをしていた中、選手もスタジアムに来る時の歩く姿は筋肉痛でいっぱいの様子だったのですが、その中であれだけの試合が出来たということは非常に期待して良いのではないかと思っております。怪我に注意しながら、あと一か月で開幕ですが、ぜひ元気な、またアグレッシブなアルビレックスを見せられるようにクラブも取り組んでまいります。

皆さんのサポートもぜひよろしくお願いします。本日はありがとうございました。